

עסק עדין



פרופ' אבנר עדין. למנף את השם הטוב בעזרת מהלכים עסקיים מגובשים

בתחומם, בתחומי טיהור ואספקת מים, וכן כלכלנים, עורכי דין ואנשי פיתוח עסקי, כולם פועלים במטרה להעניק פתרונות לכל בעיה של טיפול במים ובשפכים, לקדם פיילוטים ומבחני ביצועים לטכנולוגיות מים חדשות, ולקשר בין יזמים למשקיעים - תוך מתן עדיפות לטכנולוגיות מים ישראליות. AH היא גם עסק משפחתי: אבנר עדין משמש כיו"ר החברה וגם כמדען הראשי שלה. בנו הצעיר רענן, בעברו מנהל בכיר בחברת ההיי-טק הבינלאומית "אורבוטק", משמש כמנכ"ל החברה, בעוד בנו הבכור, גלעד, בעבר מנכ"ל חברת החדשות של ערוץ 10, משמש כדירקטור שאחראי על קשרי המשקיעים ועל האסטרטגיה התקשורתית. בתו שירז, גייסה את הידע הארגוני והאסטרטגי שלה מעולם ההיי טק לסיוע בבניית התשתית של החברה. עם יציאתו של האב לפנסיה, החליטו ילדיו לשלב כוחות מקצועיים ואישיים ולפרוץ לשוק המים כשחקנים עסקיים.

לקראת פרישתו לפנסיה החליט פרופ' עדין, איש אקדמיה וותיק ומוערך בתחום המים, לעבור למגזר העסקי. לפני כשנה השיק את חברת AH, המספקת פתרונות מים כוללים ברחבי העולם, ומסתמנת כשחקנית מסקרנת ובעלת פוטנציאל בשוק. לתפקיד מנכ"ל החברה מונה רענן עדין, בנו הצעיר ובכיר בהיי-טק לשעבר, ואת האסטרטגיה התקשורתית מוביל בנו הבכור גלעד, ששימש כמנכ"ל חברת החדשות של ערוץ 10. "אחת המטרות שלנו היא למנף את התעשייה הישראלית כמה שיותר גבוה וכמה שיותר רחוק", הם מצהירים

אבנר עדין הוא שם מוכר בקהילת המים מזה שנים רבות. כמי שייסד ושימש כיו"ר האיגוד הישראלי למים, וכיו"ר הוועדה לאיכות מי השתייה בישראל, נחשב עדין לאחת הדמויות הבולטות בענף. עד היום, התמקדה פעילותו המקצועית בעיקר במגזר האקדמי והציבורי, אך בשנה שעברה, לקראת פרישתו לפנסיה מהאוניברסיטה העברית - שם הוא שימש כפרופ' במחלקה למדעי הקרקע והמים בפקולטה לחקלאות - החליט עדין לפנות לכיוון העסקי. התוצאה היא AH (Adin Holdings Ltd.) - חברה חדשה לפתרונות מים גלובליים, שהשיק ביחד עם שלושת ילדיו, רענן, גלעד ושירז. AH מציעה פתרונות לטיפול במים מהקצה אל הקצה, בשאיפה לקדם פתרון בעיות מים ברחבי העולם. החברה מעסיקה כ-15 מומחים, מהטובים

המים. אחרי חזרתי מיפן, כשנקרתה בפניי ההזדמנות לבנות את המשך הפעילות של אבי בתחום המים אחרי פרישתו, היה ברור שאקפוץ עליה."

מהן מסקנותיכם לגבי התנהלותם של היזמים הישראליים בשוק טכנולוגיות המים העולמי?

אבנר: "ברור שלישראל יש שם טוב בעולם כספקית טכנולוגיות, אבל יש מקום לנצל את השם הזה הרבה יותר ממה שעשינו עד היום. מהבחינה השיווקית, כשאומרים ישראל, האוזן קודם כל מזדקרת, אבל זה לא מספיק, ותשומת הלב החיובית הזו צריכה להיות ממונפת בעזרת מהלכים עסקיים מגובשים".

רענן: "לאחרונה פורסמה רשימה של 100 החברות המובילות בעולם בחדשנות בקלינטק, ויש שם רק ארבע חברות ישראליות. נכון שיש לנו שם טוב כמו שאבי אומר: אנחנו מדינת הטכנולוגיה שפתרה וממשיכה לפתור את בעיות המים שלה, אבל אנחנו חייבים להתאמץ כדי לשמר את המעמד הזה. בנקודת הזמן הנוכחית, היום, אל לנו להיתלות רק בהצלחות שהיו לנו, אלא יש להשקיע עוד ועוד כדי להמשיך להיות שם. גם השוק האירופאי, גם ארצות הברית ומדינות במזרח משקיעות במים - בעיקר במו"פ של טכנולוגיות - ומחפשות את הדרך להשיג מובילות טכנולוגית במים, ואנחנו לא יכולים להישאר מאחור".

אבנר עדין: "ברור שלישראל יש שם טוב בעולם כספקית טכנולוגיות, אבל יש מקום לנצל את השם הזה הרבה יותר ממה שעשינו עד היום. מהבחינה השיווקית, כשאומרים ישראל, האוזן קודם כל מזדקרת, אבל זה לא מספיק, ותשומת הלב החיובית הזו צריכה להיות ממונפת בעזרת מהלכים עסקיים מגובשים"

כמה תתבטא העדיפות שתעניקו לטכנולוגיות ישראליות?

אבנר: "המטרה היא תמיד לנסות לפתור את הבעיות באמצעות שילוב של טכנולוגיות מים ישראליות. אין הכוונה להעדפה של חברה או תעשייה אחת על פני השנייה, אלא הכל מכון פתרון, ולכן אנחנו גם לא עורכים הסכמי בלעדיות עם חברה אחת או אחרת, אלא רק הסכמי שיתוף פעולה".

צוות המומחים של AH מספק פתרונות מים לארצות ברחבי העולם, וכן לחברות המבצעות פרויקטים בתחום המים, ולתחום התעשייה, תוך שילוב טכנולוגיות ישראליות בפתרונות אלה. בנוסף מעניקה החברה פתרונות אזוריים וברי קיימא למקורות מים מזהמים, ועוסקת בעבודות ייעוץ ובניית ידע. עד היום ביצעה AH מספר פרויקטים בארץ ובח"ל, בין השאר פיתחה מוקדי פעילות מרכזיים בסינגפור, בסין, במקסיקו ובאוסטרליה. בשלוש המדינות האחרונות אף הקימה נציגויות מקומיות, בכדי להקל על הגישה למומחים ולרשויות.

על הפן ההסברתי והשיווקי הופקד, כאמור, האח הבכור גלעד, שמוכר מהמסך הקטן כאיש חדשות וותיק ב"חדשות 10". היום הוא בעל חברה למדיה

"שנים רבות עסקתי בייעוץ ובמחקר", אומר אבנר, "ובשנים שלפני כן עבדתי בתכנון ובביצוע פרויקטים בתחומי המים. עכשיו החלטתי לחבר בין כל התחומים, לאחד כוחות עם ילדיי, שלאשורי הרב הם ברוכיי ידע וכישורים, ולגייס את כל הידע שלי ושל המומחים שעובדים איתי כדי להציע פתרונות לבעיות מים בעולם. החברה, אם לנסח בפשטות, נותנת שירות שנוע מהכרת הבעיה לעומק ועד למציאת הפתרון המלא ויישומו בשטח".

"יש שתי נקודות מרכזיות שמנחות את הגישה שלנו", מרחיב רענן, "הראשונה - המטרה מקדשת את האמצעים. המילה טכנולוגיה לפעמים מאוד מבלבלת: הלקוח רוצה פתרון לבעיית מים שהוא אחראי עליה, ולפעמים בפתרון שלו הוא רוצה את הטכנולוגיה הכי מתקדמת, לאו דווקא כי היא הנכונה ביותר לפתרון הבעיה, אלא כי יש איזה באזז אופנתי סביבה. לכן, כשלקוח רוצה טכנולוגיה מתקדמת אני מברר לאן הוא באמת רוצה להתקדם וכיצד הוא רוצה להתייעל, ומה בדיוק הדבר שהוא רוצה לפתור. את הטכנולוגיה מתאימים לצרכים - המטרה היא מה שחשוב כאן.

"העקרון המרכזי השני המנחה אותנו הוא לקחת דברים עד הסוף. מאוד נוח למצב את עצמנו כחברת ייעוץ, כי הנכס הכי גדול שלנו זה ידע ונסיון. מאתגר הרבה יותר לתת פתרונות, לקחת אחריות גם על היישום, ולוודא שכל מה שייעצנו אכן קורה ומוכח. כך האחריות יותר גדולה והציפיות מאיתנו יותר גדולות, אבל שם אנחנו רוצים להיות ושם אנחנו מרגישים יותר שלמים עם מה שאנחנו עושים".

אתם פונים מראש לחו"ל?

רענן: "אחת המטרות שלנו היא למנף את התעשייה הישראלית כמה שיותר גבוה וכמה שיותר רחוק, ויש הרבה לאן. אנחנו רוצים להשתמש ביידע ובניסיון שלנו ולהשפיע על כמה שיותר אנשים וסביבתם. העולם גדול ורחב ויש מקום לכולם. אנחנו פועלים להגיע למקומות שבהם עוד אין נגיעה ישראלית, או שאפשר לעשות בהם הרבה יותר, ולסייע ליותר חברות טכנולוגיות ישראליות להרחיב את טווח פעולתן. אנו גם מסייעים לחברות ישראליות שזקוקות למטריה מתאימה על-מנת להציע את המרכיב הטכנולוגי שלהן לעולם במסגרת תהליך או פתרון מלא".

כלומר?

אבנר: "חשוב מאוד להבין את התרבות המקומית והעסקית כדי להגיע למכירה של המוצר הישראלי. אמריקה הלטינית מתנהלת מבחינה עסקית באופן שונה לחלוטין מסין, דרום אפריקה או יפן. אם לא מקדישים לזה ניסיון, זמן ומחשבה, אז המוצר לא יימכר, כי אי אפשר יהיה להתגבר על מחסום התרבות".

רענן: "זו מכשלה גדולה בעולם העסקים לא לדעת לדבר עם גורם ממדינה זרה בשפה שלו. גם כשהאנגלית היא הרוטה, צריך להבין את התרבות. הניסיון שלי הוא מאוד רחב בתרבות המזרח וגם בתרבות המערב, כדי לאפשר דיאלוג אמיתי ופורה, שבסופו של דבר הלקוח מרוצה וגם אנחנו. גרתי שלוש שנים ביפן עם משפחתי, בטוקיו, ולנהל עובדים ומנהלים יפנים זו חוויה מרתקת ומעשירה".

השקתה של AH היא שיאו של תהליך שהבשיל במשך זמן רב. אבנר עדין ייסד את החברה לראשונה, בגרסה מצומצמת, לפני כעשר שנים, אך היא שימשה בעיקר לאחזקות ולייעוץ. בשנה האחרונה, לקראת פרישתו, הוחלט להרחיב משמעותית את החברה. "בשנה האחרונה למעשה הכנתי את הקרקע לרגע שבו אבא יפרוש ויצטרף אלינו", אומר רענן, "עבורי זו הייתה הזדמנות שאי אפשר לסרב לה. תמיד הייתי קשוב לתחום המים. כשעבדתי בהי"טק, היה גם נסיון לעניין את החברה שבה עבדתי להתרחב לתחום



פרופ' אבנר עדין וילדייו. מימין - גלעד ושירז, משמאל - רענן. פתרונות מים גלובליים מהקצה אל הקצה

רענן עדין: "העולם גדול ורחב ויש מקום לכולם. בנוסף לפעילותו העניפה של אבא בישראל, אנחנו פועלים להגיע למקומות שבהם עוד אין נגיעה ישראלית, או שאפשר לעשות בהם הרבה יותר, ולסייע ליותר חברות טכנולוגיות ישראליות להרחיב את טווח פעולתן"

אבנר: "אני הופתעתי לגלות עד כמה יש העדפה לטכנולוגיות חדשות. נתקלתי במקרים שבהם פתרון קונבנציונלי היה יכול להיות טוב, ואפילו כלכלי מספיק, אבל קיים איזשהו רצון, לפעמים לא בהכרח מוצדק, שיהיה כאן פתרון חדשני. יחד עם זאת, ולמרות הנהירה אחרי החדשני, לעתים נדרש מאמץ רב דווקא כדי למצוא את הפתרון הפשוט ביותר - כמו באפריקה. בכנס הקרוב של ה-IWA במלזיה יתפרסם קול קורא, שאני בין מחבריו, לתחרות, שתתקיים בין חברות וממציאים, בנושא איך לפתח כלי פשוט - נניח, אותו כד מים שהאישה האפריקנית לוקחת מהנהר לבית שלה בכפר - שיהיה בו גם איזשהו אמצעי שיטהר את המים בדרך. כלומר, המטרה היא לסייע באופן מתוחכם לאותם מיליוני אנשים שסובלים ומתים ממחלות זיהומיות, אבל בעזרת הטכנולוגיה ברמה הבסיסית ביותר."

עבור פרופ' עדין, הנדסת מים היא מפעל חיים. כעת גם משפחתו נסחפת בזרם והם גולשים יחדיו אל התחום העסקי בכדי להגשים את החזון - מים נקיים, שופעים וזמינים לכולם. 

ואסטרטגיה תקשורתית, מרצה לתקשורת במרכז הבינתחומי ומנחה מבוקש. "חלק מהפתרונות שאנחנו מתבקשים לתת לרשויות ולמדינות ברחבי העולם כוללים גם הסברה של הפרוייקטים שאנחנו מבצעים לאוכלוסייה", הוא מרחיב, "כשהבנק העולמי עושה פרוייקט של טיפול בשפכים בהודו, החברה המבצעת נדרשת לטפל גם בפן ההסברתי, ובכלל זה גם להקים אתר אינטרנט ולטפל ביחסי הציבור של הפרוייקט. זה המקום שבו אני נכנס לתמונה. באופן כללי, פתרון בעיות מים ושמירה על מקורות מים מתחילים בחינוך. אבא שלי תמיד אומר שהוא לא מבין למה בארץ אנשים לא שותים מי ברז, למרות איכותם הגבוהה של המים. חלק גדול מהסיבה לכך טמון בחינוך ובהעלאת מודעות. אני רואה אנשים שאכפת להם מהסביבה, שעדיין שותים מים מינרליים מבקבוקים, פשוט מתוך חוסר מודעות."

מה הופתעתם לגלות במהלך הדרך?

רענן: "אני הופתעתי לגלות עד כמה אנשים צמאים ליידע על מים - ואני מתכוון למקבלי החלטות, גורמים בכירים שאין להם רקע במים ואמורים לקבל החלטות. כשאני נפגש עם גורמים ממשלתיים בכירים במדינות זרות, ומתחיל לנהל איתם שיחה כללית על מים, אני מרגיש שהם לא יודעים דברים בסיסיים, שאנחנו כבר יודעים אותם כל כך טוב - כמו מה קורה למים מותפלים כשרוצים להשיב לחקלאות - והם מאוד משתוקקים לדעת יותר. לבצע את ההטמעה של היידע הזה, זה עניין מאוד חשוב, ויכול להביא את העולם למקום יותר טוב - הן מהבחינה של ניצול מקורות מים והן מהבחינה של טיפול במים לפני שמישים אותם לסביבה."